Bí quyết trả lời câu hỏi phỏng vấn kinh điển "Bán cho tôi cây bút này"

LƯU AN , THEO TRÍ THỨC TRẺ 22 GIỜ TRƯỚC

Bình luận 0 Chia sẻ

Câu hỏi về mức lương thực ra là một cái bẫy phỏng vấn, bạn đã biết cách trả lời nó chưa?
12 mẹo vận dụng ngôn ngữ cơ thể, giúp bạn có buổi phỏng vấn thành công

Bạn đang tham gia một buổi phỏng vấn tuyển dụng và sẵn sàng trả lời bất kỳ câu hỏi nào mà nhà tuyển dụng đưa ra để chứng tỏ khả năng của bạn phù hợp với công việc này. Bỗng dưng nhà tuyển dụng đặt cây bút lên bàn và yêu cầu "Bán cho tôi cây bút này". Vậy bạn sẽ xử lý thế nào tong trường hợp này?

Đây là một câu hỏi đơn giản, thường hướng tới các ứng viên ứng tuyển vị trí bán hàng. Tuy nhiên, để trả lời đúng không phải là điều dễ dàng.

Một câu trả lời nổi tiếng cho câu hỏi này xuất hiện trong bộ phim The Wolf of Wall Street (Sói già phố Wall) – nói về chuyên gia môi giới chứng khoán Jordan Belfort (do Leonardo DiCaprio thủ vai) đã yêu cầu một người bạn bán cho anh ấy một chiếc bút.

Người bạn lấy chiếc bút và yêu cầu Belfort viết tên của anh ấy lên chiếc giấy ăn. Belfort nói anh không thể bởi vì anh không có bút. Người bạn nói chính vì thế anh mới cần mua cây bút này. Đây thực sự không phải là phương pháp tốt nhất để áp dụng trong tình huống thực tế.

Dưới đây là những bí quyết giúp bạn trả lời câu hỏi phỏng vấn kinh điển này một cách "trơn tru" nhất.

1. Đặt câu hỏi ngược lại

Trên thực tế, các nhân viên bán hàng tốt nhất sẽ đặt những câu hỏi ngược lại trước khi nỗ lực bán bất kỳ thứ gì. Chẳng hạn như Ian Adams – một chuyên gia bán hàng trong lĩnh vực công nghệ chia sẻ trên Quora, bạn có thể xử lý tình huống này như sau:

Bạn: Thưa ông, lần cuối cùng ông sử dụng bút là khi nào?

Nhà tuyển dụng: Sáng nay

Bạn: Ông có nhớ đó là loại bút gì không?

Nhà tuyển dụng: Không

Bạn: Ông có nhớ tại sao ông lại dùng nó không?

Nhà tuyển dụng: Có chứ. Tôi dùng nó để ký hợp đồng với khách hàng.

Bạn: Ồ, vậy tôi chia sẻ với ông về cách tốt nhất để dùng một cây bút. Ông có cho rằng ký hợp đồng với khách hàng là điều đặc biệt quan trọng tr ong công việc kinh doanh không? Chắc chắn là có rồi. Vậy tại sao ông lại dùng một cây bút mà ông không nhớ là loại gì cho một sự kiện quan trọng và đáng nhớ như vậy .

Trong cuộc sống, chúng ta sẽ có rất nhiều sự kiện ý nghĩa và đáng nhớ cần lưu lại, nhưng chúng ta lại dùng những cây bút rẻ tiền bởi chúng rất dễ mua tr ong các cửa hàng tạp hóa hoặc hiệu sách. Chúng ta ít nghĩ đến việc cần phải rút ra bài học từ những sự kiện quan trọng.

Và cây bút này của tôi sẽ dành cho những sự kiện quan trọng. Nó là công cụ giúp ông có thể chốt deals nhanh chóng. Hãy coi nó như một biểu tượng đưa quý công ty lên một tầm cao mới bởi khi ông dùng nó, ông sẽ làm việc hiệu quả và ký được nhiều hợp đồng hơn. Ông biết không? T uần trước, tôi vừa giao 10 hộp loại bút này đến văn phòng của Elon Musk.

Đáng tiếc đây lại là cây bút cuối cùng tôi bán tr ong ngày hôm nay . Tôi rất hi vọng ông sẽ dùng thử nó. Nếu ông không hài lòng về cây bút này , tôi sẽ quay lại để lấy nó vào ngày mai và sẽ không lấy một xu của ông.

Nhà tuyển dụng: T uyệt vời!

Hầu hết các chuyên gia đều cho rằng, khi đặt câu hỏi này nhà tuyển dụng muốn kiểm tra sự nhanh nhẹn và tự tin của ứng viên. Một nhân viên bán hàng kém sẽ ngồi nói thao thao bất tuyệt về những đặc tính của sản phẩm mà không đặt bất cứ câu hỏi nào cũng như không cố gắng xác định xem khách hàng thực sự cần mua cây bút là ai.

Trong khi đó, một nhân viên bán hàng xuất sắc sẽ biết tập trung vào những lợi ích mà sản phẩm mang lại cho khách hàng. Họ hiểu khách hàng muốn gì thông qua đặt câu hỏi, chứ không ngồi dự đoán nhu cầu của khách hàng.

“Một cách trả lời lý tưởng cho câu hỏi phỏng vấn này bắt đầu hỏi tập trung về tôi và doanh nghiệp của tôi vì điều này có thể giúp ứng viên xác định tôi có thực sự cần bút chì hay không trong lần gặp đầu tiên. Khả năng xác định nhu cầu của khách hàng là khía cạnh quan trọng nhất và duy nhất nhưng nó lại thường bị bỏ qua”, Christopher Searles - Chủ tịch công ty Searles Media, người chuyên phỏng vấn các ứng viên bán hàng cho hay

Bằng cách hỏi các câu hỏi, bạn có thể bán bút chì, không hẳn là một món hàng hóa, nhưng nó sẽ là giải pháp cho vấn đề của người mua.

Bạn nên nói: “Tôi muốn hiểu rõ nhu cầu của bạn với những chiếc bút chì. Ngài đang dùng loại bút nào để viết? Ngài thường ngồi viết ở nơi nào? Ngài thường viết kiểu văn bản nào? Ngài có hài lòng với loại bút hiện tại mà ngài đang dùng không? Nếu ngày đang muốn tìm nhà cung cấp vật dụng viết, ngài nghĩ yếu tố nào là quan trọng nhất giúp ngài lựa chọn?”.

2. Hiểu rõ nhu cầu của người mua

Theo doanh nhân Andrei Kolodovski chia sẻ trên Quora, cốt lõi của vấn đề ở đây là bạn phải hiểu mình đang bán thứ gì. 9 trên 10 người khi nhận được câu hỏi này sẽ ngay lập tức mô tả về chiếc bút và những đặc tính của nó: Cây bút này viết rất trơn. Mực rất sáng

Vấn đề thực sự ở đây là bạn cần quan tâm khách hàng muốn gì và giải quyết những mong muốn của họ. Bạn đang bán bút và bạn hỏi người phỏng vấn “Ngài đang sử dụng loại bút

nào để viết". Câu trả lời của họ là "Tôi không sử dụng bút vì tôi không bao giờ viết". Vậy bạn phải xử lý như thế nào?

Bạn hãy dũng cảm nói "Dường như ngài không có nhu cầu mua bút. Vậy ngài có người bạn nào có nhu cầu sử dụng không?". Bạn không nên lãng phí thời gian cho những người không bao giờ sử dụng sản phẩm mà bạn đang bán.

Hoặc bạn có thể học cách bán hàng của Steve Jobs tại một buổi ra mắt Iphone: hiểu rõ nhu cầu của khách hàng đến mức làm cho họ không thể từ chối được.

Steve Jobs: *Xin chào, cảm ơn vì các bạn đã có mặt ở đây. Thật tuyệt vời khi nhìn thấy các bạn ngày hôm nay.*

Đầu tiên có vài điều tôi muốn chia sẻ. Chúng tôi đã bán được 500 triệu chiếc iPhone tuần trước. Nửa tỷ chiếc iPhone, rất nhiều! Chúng tôi làm điều gì đó thực sự đơn giản: Chúng tôi tạo ra những sản phẩm thú vị mà thực hiện những điều phi thường.

Này chàng trai, chúng tôi có vài thứ đặc biệt dành cho bạn ngày hôm nay. Đây là một trong những sản phẩm tốt nhất chúng tôi đã làm ra.

Với iPod, chúng tôi mang đến cho bạn thế giới âm nhạc ngay trong túi của bạn. Với iPhone, chúng tôi mang đến cả thế giới internet vào trong túi của bạn.

Đăng nhập ViệtID

MOBILE TIN ICT INTERNET KHÁM PHÁ

thây. Nó có lẽ là thứ đẹp đẽ nhất bạn sẽ có trên bàn của mình. Và nó chỉ có một màu: màu trắng.

Khi bạn lướt những ngón tay xung quanh iPen, nó sẽ mang lại cho bạn cảm giác hài lòng thực sự. Thứ đáng đồng tiền này được Jony và nhóm của ông thiết kế để đem lại cảm giác đáng chú ý.

Chiếc bút này sử dụng công nghệ chuyển hồi micr o tương tự như trên iPhone. Khi bạn viết, bút sẽ tự động lưu lại những ghi chú trên chính iPhone của bạn. Thật khó tưởng tưởng! Bây giờ bạn có 2 bản copy: một trên cuốn sổ ghi chú mang the bên mình và một trên iPhone để có thể gửi trực tuyến.

Vâng, bạn sẽ đặt câu hỏi rằng một công ty máy tính và điện thoại sản xuất bút để làm gì? À, Apple là một công ty thiết bị di động cá nhân. Và iPen sẽ thay đổi cách bạn làm việc. Nó trợ giúp thêm bộ óc sáng tạo của bạn và mở rộng nơi lưu trữ cho bộ não.

Tôi sử dụng bút này hàng ngày . Nó mang nụ cười hài lòng trên khuôn mặt mỗi lần tôi muốn ghi lại một điều gì đó. Mọi thứ thật tuyệt vời!

Đây là câu hỏi "cốt tử" trong phỏng vấn xin việc nhưng hầu hết chúng ta đều chưa biết cách trả lời nó

Đăng nhập ViệtID

MOBILE TIN ICT INTERNET KHÁM PHÁ

Chia sẻ

Tags: nhà tuyển dụng câu hỏi phỏng vấn Sói già phố Wall phỏng vấn tuyển dụng

Bình luận

Đăng nhập | Đăng ký

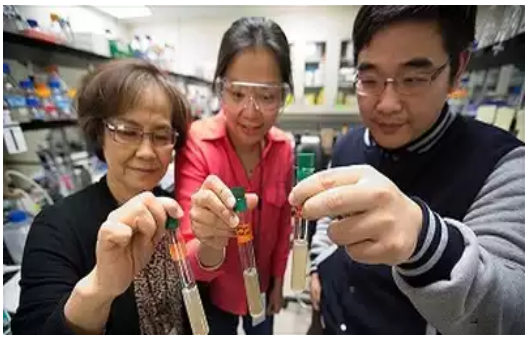
Bạn muốn nói gì?

Gửi bình luận

TIN CÙNG CHUYÊN MỤC

XEM THEO NGÀY 4

Xem cách mà đội xe có thể thay cả bốn lốp xe Thể thức 1 nhanh như chớp



Phát hiện một loại vi khuẩn ăn được cả khí CO2, liệu có thể giải quyết được hiện tượng biến đổi khí hậu toàn cầu?

C. thermocellum là
được nghiên cứu t

Đăng nhập ViệtID

MOBILE TIN ICT INTERNET KHÁM PHÁ

sẽ giúp bạn có cái nhìn cận cảnh về quá trình này .

TIN NỔI BẬT

Xiaomi bổ sung tính năng Edge Screen cho Mi Note 2, so với Samsung Galaxy Note7 thì như thế nào?

Không cà phê, không trà... chỉ uống nước lọc trong 1 tháng thì điều gì sẽ xảy ra với cơ thể bạn?

Bí quyết trả lời câu hỏi kinh điển "Bán cho tôi này"

TIN MỚI

Công ty mẹ của Google lần đầu tiên tiết lộ những con số bí mật trong kho hàng của mình

Mobile - 2 giờ trước

Nó cũng cho thấy rằng Google đang thực sự nghiêm túc trong mảng kinh doanh thiết bị phần cứng, bao gồm...

Thử đi ăn trưa bằng Uber kiểu mới xem giá cả thay đổi như thế nào

Đồ chơi số - 3 giờ trước

Uber vừa cập nhật giá mới cao hơn khá nhiều so
bù lại nó lại có một ưu thế khác so...

Đăng nhập ViệtID

Đã có ứng dụng giúp bạn kiểm tra xem máy mình chạy thực tế ảo "ngon" không

Máy tính - 3 giờ trước

Và ứng dụng này cũng cho phép bạn xem PC của mình có chịu nổi max setting không.

Hãy thường xuyên thở dài: Không phải do mệt mỏi hay bực tức mà là bạn đang tự cứu sống mình

Sống - 3 giờ trước

Các nhà khoa học Mỹ phát hiện thở dài không chỉ biểu hiện mệt mỏi, bực tức mà còn là phản xạ quan trọng...

Đừng cố tỏ ra hạnh phúc, cứ sống thật với bản thân rồi hạnh phúc sẽ đến

Sống - 3 giờ trước

Hạnh phúc không phải thứ gì đó có thể đạt được hay giành giật được, nó là kết quả của một chuỗi những...

ĐÁNG CHÚ Ý

Với ứng dụng chat Teams, Microsoft đang muốn lặp lại kỷ nguyên hủy diệt của Bill Gates

11983 133

Đăng nhập ViệtID

Xiaomi Mi Note 2 đầu tiên đã xuất hiện tại Việt Nam chỉ sau 1 ngày mở bán, giá 14 triệu đồng

17448 527

Bí quyết trả lời câu hỏi phỏng vấn kinh điển "Bán cho tôi cây bút này"

11955 55

Đây là nơi trú ẩn hoàn hảo của giới siêu giàu, mặc cho thế giới đang hỗn loạn vì khủng bố, Brexit hay bầu cử Tổng thống Mỹ

Sống - 3 giờ trước

Vào tháng 4 vừa qua, CEO Jack Ma của tập đoàn Alibaba đã nói với Thủ tướng John Key của New Zealand...

Mobifone công bố gói cước 4G, giá từ 120 ngàn đồng

Tin ICT - 3 giờ trước

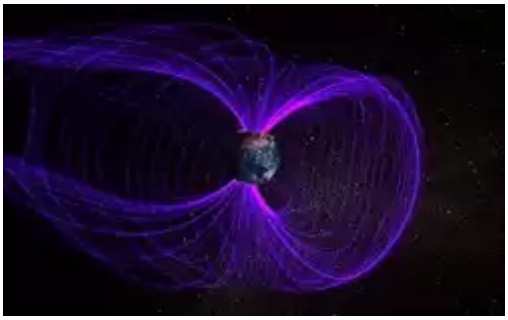
Mobifone - một trong ba nhà mạng lớn tại Việt Nam đã đăng tải thông tin gói giá cước 4G trên trang chủ...

Đăng nhập ViệtID

giá gấp đôi iPhone 7 có gì đặc biệt?

Mobile - 3 giờ trước

Với mức giá 1.500 USD, Huawei Mate 9 Porsche Design gần bằng mức giá của hai chiếc iPhone 7...



Các nhà khoa học phát hiện lá chắn từ trường của Trái Đất bị nứt do bị tia vũ trụ bắn vào

Khám phá - 4 giờ trước

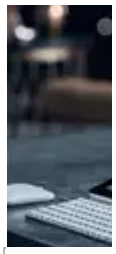
Cũng may không có nhiều thiệt hại về người và tài sản, và ự uy yếu này chỉ diễn ra trong vòng hai giờ....

Lãnh đạo Apple biết khách hàng khó chịu về MacBook Pro mới, nhưng chẳng sao vì doanh số đặt hàng vẫn cao vút

Trà đá công nghệ - 4 giờ trước

Dù nhận được nhiều ý kiến trái chiều nhưng dù sao Apple cũng đang dần gặt hái được những thành quả tích...

SỰ KIỆN: Toàn cảnh Surface Event 2016



Đăng nhập ViệtID

MOBILE TIN ICT INTERNET KHÁM PHÁ

tích hợp GPU ...

Studio

xa iM

ZOTAC giới thiệu VR GO Backpack, PC đeo sau lưng, tối ưu trải nghiệm chơi game VR

Máy tính - 4 giờ trước

Một trào lưu mới của các thương hiệu máy tính lớn.

Khoa học chứng minh: Chúng ta hoàn toàn "mua" được hạnh phúc và chỉ mất 10 giây để làm điều này

Sống - 4 giờ trước

Những người hạnh phúc nhất không phải là những người ít gặp khó khăn trong cuộc sống, mà là những người...

Các đại lượng đo lường cơ bản sẽ thay đổi vào năm 2018: 1 kilogram sẽ không còn giống như bạn từng biết

Khám phá - 4 giờ trước

Đừng lo, không có nghĩa là năm 2018 bạn sẽ nặng cân hơn đâu.

Đổi nhầm đơn vị đã biến một chiếc máy bay hóa tàu lượn như thế nào

Đăng nhập ViệtID

Việt Nam không phải là những công ty lớn, mà lại là hàng triệu người bán hàng nhỏ lẻ trên Facebook?

Tin ICT - 4 giờ trước

Người bán hàng trên Facebook có gì ghê gớm đến vậy để có thể là đối thủ đáng gờm với những ông lớn ngoại, trong đó có Alibaba của tỷ phú Jack Ma.

Dân bán hàng online chú ý: Facebook sắp bán quảng cáo trên Group, chạy khỏi Fanpage để tránh hút máu cũng không thoát đâu

Giám đốc tài chính Shopee: Nếu cứ cố bám theo ý tưởng ban đầu và miệt mài đổ tiền vào TMĐT thì chắc chắn thất bại

Tin ICT - 4 giờ trước

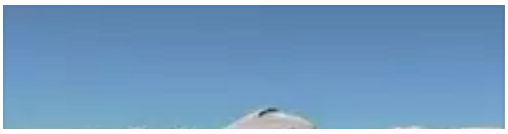
Đó là chia sẻ của ông Trần Tuấn Anh - Giám đốc Tài chính và Vận hành Shopee, đơn vị ngoại mới bước chân...

Tìm hiểu vì sao Chrome lại ngốn quá nhiều RAM và cách khắc phục

Lý do vì đâu mà trình duyệt web này lại "ăn" nhiều RAM đến vậy?

Thủ thuật

-- Cũ mà hay --



11 máy bay chiến đấu sẽ làm thay đổi cách thức chiến tranh tương

Đăng nhập ViệtID

Khám phá

-- Cũ mà hay --

Samsung hứa sẽ làm việc chăm chỉ để lấy lại niềm tin của khách hàng, làm việc 24/7 để thu hồi triệt để Galaxy Note7

Mobile - 4 giờ trước

Thảm họa Galaxy Note7 gần qua nhưng nó đã để lại hậu quả nghiêm trọng với Samsung. Ngoài...

Làm theo phương pháp này của Warren Buffett, dù việc có nhiều đến mấy bạn cũng hoàn thành dễ dàng

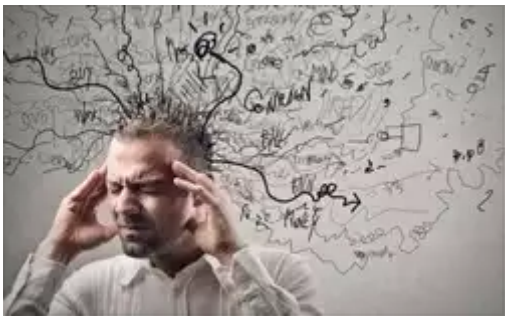
Sống - 4 giờ trước

Ai cũng có rất nhiều công việc, ước mơ cần được thực hiện để thành công, thế nhưng ít ai có được sự tập...

Kaizen – Nghệ thuật quản trị giúp Toyota không bao giờ phải đuổi người, ngay cả lúc nguy khốn nhất

Trà đá công nghệ - 4 giờ trước

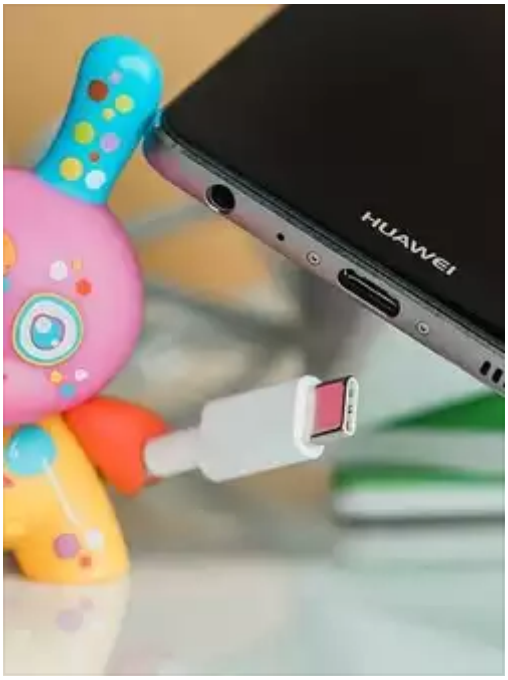
Ngay cả trong cuộc khủng hoảng tài chính 2008, ngay cả lúc Toyota chịu ảnh hưởng nặng nề từ trận động...



Đặt nhiều mục tiêu mà chẳng bao giờ hoàn thành: 99% bạn đang mắc phải hội chứng này!

Sống - 4 giờ trước

Chúng ta đều đôi lúc tự nói với mình những lời tiêu cực. Khi điều này xảy ra thường xuyên, nó sẽ dẫn...



Huawei định lấy gì để đánh Samsung, Apple?

Mobile - 4 giờ trước

Mới đây, CEO Richard Yu của Huawei đã tuyên bố sẽ vượt mặt Apple để trở thành nhà sản xuất smartphone lớn thứ 2 thế giới và chỉ còn đứng sau Samsung trong vòng 2 năm nữa.

Huawei lớn tiếng tuyên bố sẽ đánh bại Apple trong thời gian 2 năm

Làm thế nào để thích nghi với đổi?

Đăng nhập ViệtID

Sự thay đổi do khách quan hay chủ quan là thứ không thể tránh khỏi trong cuộc sống cũng như công việc....

Các laptop chơi game giá rẻ được trang bị GTX 1050 Ti sẽ mạnh hơn cả máy đắt tiền dùng GTX 970M trước đây

Máy tính - 4 giờ trước

GTX 1050 Ti cho laptop cũng vô cùng ấn tượng.

Sau kỷ lục 50 giây của Mi Note 2, đến lượt Mi Mix cũng cháy hàng chỉ sau 10 giây

Mobile - 5 giờ trước

Một kỷ lục bán hàng mới lại vừa được Xiaomi thiết lập, với chiếc smartphone Mi Mix bán hết chỉ trong có...

Xem cách mà đội xe có thể thay cả bốn lốp xe Thể thức 1 nhanh như chớp

Khám phá - 7 giờ trước

Đoạn video ngắn được RedBull phối hợp với GoPro thực hiện sẽ giúp bạn có cái nhìn cận cảnh về quá trình...